

UM

ForDom: Realizujeme ľudské sny o najkrajšom bývaní

Firma ForDom, pôsobiaca na slovenskom a medzinárodnom trhu od roku 2006, je stavebnou spoločnosťou ponúkajúcou výrobu a realizáciu jedinečných pasívnych, nízkoenergetických a zelených drevených stavieb. Svojim klientom umožňujú naplniť svoj sen o zdravom, ekologickom a energeticky nenáročnom bývaní, pričom nemusia nijako znižovať svoje nároky na estetiku a kvalitu. Počas svojej deväťročnej histórie zrealizovali približne stoosemdesiat stavieb na Slovensku, v Rakúsku, Francúzsku, či Švajčiarsku.

O ich hlavných podnikateľských zásadách, postupoch a cieľoch do budúcnosti sa s nami zhovárali štyria spoločníci firmy ForDom: **IGOR KUZMA, JOZEF ČELLÁR, ŠTEFAN KUMŠTÁR a ŠTEFAN HAMÁRY.**

Foto:

Ladislav Pavlík, Tomáš Benčík
www.uspesnimanažeri.com
www.tomasbencik.com

Ako vznikol ForDom a aké boli vaše začiatky?

Igor Kuzma: Ja, Jozef Čellár a Štefan Kumštár sme spolužiaci z drevárskej priemyslovky. S Jozefom sme neskôr boli spolužiaci na drevárskej fakulte, kde sme študovali drevené stavby. So Štefanom Hamárom som dlhoročný kolega z našej predošlej firmy, Bučiny Zvolen. Mali sme svoje krásne predstavy o drevených stavbách, o tom, ako ich budeme stavať a podobne... Také študentské sny, keď máte veľa energie. Bolo to veľmi zaujímavé, no neskôr sme skončili školu a šli sme do reality. Každý z nás sa niekde zamestnal a fungoval v nejakej brandži. Naberal skúseností, učil sa... A potom sa naše cesty znovu spojili ... zhruba desať rokov po ukončení školy vznikol ForDom.

Jozef Čellár: Bolo tam isté dozrievanie, hlavne osobnostné. Po škole si najprv treba niečo zažiť, zistiť, na čo máte a otestovať svoje limity. Igor pracoval vo veľkej firme, Štefan bol v zahraničí – naše cesty boli najprv spoločné, potom rozdelené a neskôr sa opäť spojili. Všetci sme vedeli, že máme potenciál a že ho vieme posunúť ďalej spoločne, ako keby sme každý pracovali sám. Veľkou podporou bol Štefan Hamár, ktorý nám poradil, akej činnosti sa venovať. Mali sme najprv dva veľké smery: biomasa a stavby, a na týchto dvoch pilieroch sme firmu rozbehli. Naš prvý motív bolo, že šetríme ľudom energiu. Drevená biomasa je ekologický spôsob výroby energie a drevené stavby sú takisto ekologické a energeticky úsporné. Naším servisom a službami šetríme nielen energiu, ale aj peniaze zákazníkov. A hlavný zmysel každej práce, ktorá má byť úspešná, je pomáhať zákazníkom. Nie je to biznis iba pre biznis a preto, aby sme zarobili, ale je to naplnenie nášho života.

Igor Kuzma: Nikdy sme sa do toho nepúšťali s tým, že sme chceli dolovať peniaze. Chceli sme vytvoriť niečo vlastné a cítil som, že prostredníctvom drevených stavieb vieme klientom poskytnúť niečo nové, vysoko prospešné pre ľudí i pre nás.

Jozef Čellár: Na začiatku sme vlastnú výrobu nemali a prezentovali sme hlavne náš servis. Iné firmy síce výrobu mali – vedeli ponúknuť projekciu, návrh a vedeli dobre zistiť potreby zákazníka – no až taký dobrý servis nemali. Na ňom dnes veľmi záleží, lebo dnes niečo také ako „typický“ dom neexistuje – sú len atypy.

Štefan Hamár: My dvaja s Igorom Kuzmom sme už dlhoročne spolupracovali a pri založení firmy som operoval pomerne z úzadia. On v Bučine Zvolen

zastával pozíciu obchodného riaditeľa, ja technického riaditeľa a ja som mal na starosti veľké investičné projekty a nechcel som z firmy odísť, kým ich nedokončím. Tieto investície mali čo do činenia s energetikou a preto sme sa na začiatku priklonili k biomase. Bola to podporná činnosť, ktorej sa dnes už takmer nevenujeme.

Štefan Kumštár: Ako Igor hovoril, poznáme sa už od strednej školy a neskôr ma spolu s Jozefom oslovili, aby sme vytvorili vlastnú výrobu. A krátko po mojom príchode sa nám to podarilo – otvorili sme si vlastnú výrobu na drevostavby a odvtedy sa venujeme výrobe ako takej, ktorú riadim a ktorú chceme tento rok rozširovať a inovovať. Kapacitne, priestorovo a skladovo nám je naša súčasná hala nepostačujúca, chceme rásť a dodržiavať všetky parametre tak, aby naše drevostavby boli maximálne kvalitné.

Igor Kuzma: Táto investícia bude mať hodnotu milión eur a ja ju prirovnávam k filmu Stroskotanec s Tomom Hanksom. Tom Hanks tam hral zamestnanca zásielkovej služby, ktorý stroskotal na pustom ostrove. Istý čas tam fungoval, mal nástroje, oheň a choval si zvieratá, ale prišiel na to, že sa odtiaľ chce dostať. Spravil si plť z trosiek a skúšal vyplávať na širý oceán, no vždy ho prílivová vlna vrátila naspäť. Až si raz z nejakého oceľového plechu vyrobil plachtu, pomocou ktorej prekonal vlnu a dostal sa na širý oceán. My už takúto plť máme a práve táto investícia pre nás bude plachtou, ktorá nás dostane na širý oceán. Nikdy sme o sebe nemali ilúzie v tom, že sme nejaká supervelká firma, hoci naše tržby sú v našom segmente asi najvyššie na Slovensku. Táto investícia nám ale pomôže posunúť sa do úplne nových vôd.

Jozef Čellár: Ide o otázku toho, čím sa presadiť na trhu. Na začiatku sme sa presadili ponúkaním servisu, ktorý ešte nikto neponúkal. Druhým krokom bolo to, že sme sa dostali na rakúske územie, kde v tom čase nikto nebol a nikomu sa tam ani nechcelo pôsobiť, lebo u nás doma bolo roboty dosť. Veľmi nám to pomohlo, lebo až tretinu produkcie sme riešili a vykonávali tam. Ďalšia vlna bolo uvedenie pasívnych stavieb, ktoré dovtedy takmer nikto nerobil. Momentálne chceme ľuďom ponúknuť opäť niečo nové: mala by to byť naša unifikovaná výroba spojená s inováciami vo veľkom rozsahu.

Igor Kuzma: Radi by sme sa pustili do veľkých stavieb. Projektujeme napríklad pasívnu, nízkonákladovú telocvičňu, realizovali sme štvorpodlažný hotel v rakúskom Kaprune. To sú vážne technické počiny z dreva. Na Slovensku drevenú štvorpodlažnú stavbu ani nenájdete. Veríme, že v tomto smere máme čo ponúknuť a chceme raziť trendy.

Ako štyria spoločníci máte, predpokladám, presne rozdelené kompetencie.

Igor Kuzma: Áno. O to presne ide:

už na začiatku sme si firmu relatívne bez veľkých prienikov rozdělili. Toto rozdelenie je jeden z dôvodov, prečo to tak dobre funguje. Nerozmýšľali sme síce nikdy nad tým, čo bude s firmou, keď zomrieme – dedenie bude asi o niečo zložitejší proces (Smiech.), ale verím, že to bude v poriadku.

Sme teda štyria: ja som zodpovedný za riadenie a koordináciu celej firmy, Štefan Kumštár má na starosti výrobu našich montovaných prvkov, Jozef Čellár je zodpovedný za technickú kvalifikáciu firmy, zavádzanie novínok a kontrolu kvality a Štefan Hamár je zodpovedný za vedenie našej technickej divízie, ktorá zabezpečuje realizáciu našich stavieb. Spoločne sa pravidelne stretávame, informujeme sa a každý zložitejší problém vždy riešime tak, že ho na tomto stretnutí predložíme, pozrieme sa naň z rôznych pohľadov a potom z toho vyberáme to najlepšie. Často používame aj kompromisné riešenia, kde sa niečo zoberie z toho názoru, niečo z tamtoho a podobne. Som presvedčený o tom, že je to správne riešenie. Každý z nás je len človek a keď sa mu začne dariť, myslí si, že je majster sveta a jeho ego narastie. To nie je dobré a ak chce byť človek úspešný, musí sa toho vzdať a počúvať aj svojich kolegov.

Kde všade vaša firma pôsobí a čo je jej nosným produktom?

Jozef Čellár: Stavíme na Slovensku, vo Francúzsku, Rakúsku, Švajčiarsku. Nedávno sme začali prenikať aj na český trh, kde sme sa zatiaľ nepresadili. Je to blízky trh, ale vyspelý a je tam veľa konkurencie.

Igor Kuzma: Naším nosným produktom sú drevené moderné stavby, či už obytné alebo úžitkové. Napríklad, okrem rodinných domov pripravujeme materskú školu v pasívnom štandarde, čo bude budova s takmer nulovou spotrebou energie. Tieto budovy majú veľmi príjemnú vnútornú klímu: vlhkosť, zvuk a teplota sú veľmi príjemné, a to všetko za použitia prírodných materiálov. Snažíme sa poskytnúť čo najväčší komfort pre kohokoľvek, kto využije našu stavbu.

Dôležitý atribút, ktorý spája všetky naše domy, je drevo. Málokto to vie, ale je to jediná obnoviteľná surovina, ktorú na Slovensku máme! Sme štvrtou najlesnatejšou krajinou Európy. Až 27% z nej vyvážame vo forme gufatiny von z krajiny. Nie je to šťastné riešenie, lebo štát sa takto z makroekonomického hľadiska oberá o pridanú hodnotu, ktorú tu drevostavba dokáže vytvoriť. Preto drevostavby na Slovensku majú veľkú logiku a tento trh rastie.

Jozef Čellár: Ľudia majú stále v podvedomí to, že drevené domy sú menej hodnotné, čo síce nie je pravda, ale vymazať to z hláv nevieme. Som presvedčený o tom, že vlastný dom by som si robil z takejto konštrukcie. Ale ľudia táto myšlienka často zaujme, lebo sa v danom dome cítia dobre a príjemnejšie ako v nejakej panelovej stavbe.





Štefan Hamár: Jeden fakt, ktorý ovplyvňuje to, či na Slovensku povedať drevostavbu áno alebo nie, je aj to, že je to veľmi ekologické. Historicky sú Slováci zvyknutí stavať si domy viac-menej svojpomocne, aj vzhľadom na to, ako boli dostupné prostriedky, pomoc od rodiny, súdržnosť na dedine a tak ďalej. Stavalo sa niekoľko rokov podľa toho, ako to vyšlo a aký veľký dom ste mali pripravený. My sme na trh prišli s produktom, ktorý je možné od podpisania zmluvy postaviť do pol roka. Hlavnou podmienkou je ale finančné krytie, úver alebo vlastné zdroje, čo je na Slovensku ešte stále problém. Hoci banky tvrdia, že poskytujú hypotéky, realita je ešte stále trochu iná a kúpyschopnosť obyvateľstva nie je taká vysoká. To tiež ovplyvňuje to, či sa ľudia rozhodujú pre drevodomý alebo nie.

Jozef Čellár: My pôsobíme v minoritnom sortimente, lebo za stavby ako také sa vo všeobecnosti považujú klasické výstavby. Ale málokto sa v tomto segmente vyzná viac ako my. Pracujeme s architektmi a hoci sú ľudia, ktorí nechcú mňať peniaze na architekta, vieme ich presvedčiť o tom, že profesionálnejší návrh bude lepší. Pracujeme na vyššej a sofistikovanejšej úrovni.

Ako vy ako profesionáli definujete dobrý dom?

Štefan Hamár: V prvom rade to musí byť dom, v ktorom sa človek dobre cíti, v ktorom je spokojný a nebojí sa. Ľudia sa v ňom cítia dobre aj preto, lebo majú možnosť podieľať sa na jeho tvorbe. Konzultujú s nami a architektmi a sú priamo súčasťou stavebného procesu.

Je to úžasný pocit, keď vidíte ľudí, ako si dávajú dohromady svoj celoživotný sen o bývaní. Nedostanú nejakú unimobunku so slovami: „Nech sa páči, takto to máš“, ale sami si vytvoria presne to, čo chcú.

Jozef Čellár: Ide o pocit bezpečia a pohodlia. Zákazník musí vedieť, že mu nespadne na hlavu, že je technicky kvalitný a že sú tam použité správne, ekologické materiály. Mnohí ľudia si na to potrpia a chcú, aby ich deti mali hlinené omietky a prírodné izolácie. Požiadavky, ktoré si ľudia vyberajú na miesto, kde chcú žiť, sú veľmi individuálne. Pre niektorých je dôležité to, aby neplatili vysoké splátky: pre nich vieme postaviť dom za relatívne nízku cenu. Pre iných je dôležité to, že v dome majú ekologické materiály, ktoré neohrozujú deti. Pre niekoho ďalšieho je dôležité to, aby mal dom, ktorý je prevádzkovo nízkonákladový, aby keď bol na dôchodku, nebol zaťažovaný poplatkami za energie. Náklady za náš dom sú väčšinou podstatne nižšie ako za bežný byt.

Igor Kuzma: Väčšina ľudí si na domoch cení dobré technické spracovanie, malú spotrebu energie a vysokú záruku. Naše domy majú tiež dobré vnútorné parametre: ľudia v takýchto domoch nemávajú alergie, nevysychajú im dýchacie cesty, nie je tam huriavk a človek je oddelený od exteriérneho hluku. Bonusom je, že stavba je vytvorená z takých materiálov, ktoré sú obnoviteľné. Moderní ľudia sa snažia byť zodpovední voči životnému prostrediu, je to veľká pohnútk a jazyček na váhach.

Štefan Kumštár: Ako hovoril Jozef, tieto

domy sú väčšinou atypické a každý jeden je vytvorený pre konkrétneho používateľa. Ako si to teda navrhne, tak to my zrealizujeme. Je to skvelý pocit.

Igor Kuzma: Máme realizovaný jeden dom pri Banskej Bystrici, ktorý vznikol takto: prišiel za nami pán, ktorý mal na štvorčekovom papieri rukou nakreslenú skicu stavby s tým, kde chce mať múry, obkladačky a tak ďalej. Vznikol z toho krásny, zaujímavý moderný drevodom. Hoci ako Jozef hovoril, my preferujeme spoluprácu s architektmi. Hlavne na začiatku sme sa stretávali s klientmi, ktorí si nakreslili doslova čokoľvek a chceli to zrealizovať. My architekti nie sme a vieme to spraviť, ale keď okolo takýchto stavieb idete, nie vždy pasujú do daného prostredia, aj keď sú dobre spravené a energeticky výhodné. Určite platí, že architektúra je zrkadlom kultúry.

Keďže staviate atypické domy, akú kvalifikáciu by mal mať človek, ktorý by sa podobnej práci chcel venovať?

Štefan Hamár: Musí to byť multifunkčný človek. Pri takýchto stavbách sa spája drevo so stavebníctvom, architektúrou a inými zručnosťami. Dá sa povedať, že musí vedieť aspoň trochu zo všetkého a v istých oblastiach byť absolútny profesionál.

Štefan Kumštár: Aby to vedel robiť, musí byť zručný, vedieť čítať výkresy a brať ohľad na to, že každý dom je individuálny. Skutočný profesionál takúto stavbu zvládne. Človek, ktorý je naučený robiť pri páse, pri ktorom nemusí veľmi rozmyšľať, by takúto prácu určite

nezvládol. Ale človek, ktorý je flexibilný, zručný a komunikatívny, sa vie opýtať, keď niečomu nerozumie, a vždy sa vie zlepšiť.

Igor Kuzma: Tu je dôležité poznamenať, že naše domy sú skladané priamo na mieste. To, čím sa naše stavby odlišujú od bežných je to, že sú tvorené montovaným systémom. Je tu obrovská náročnosť na presnosť a precíznosť. Každá stavba sa vyrába presne podľa výkresov v dielni. Ak tu dôjde k nejakej chybe, tá chyba sa prenáša ďalej a ďalej, na stavbe to nesedí a vedie to k zdržaniam a nervozite klienta. Je dôležité, aby bol človek pedantný. Či už nejaký múr vytiahne za deň alebo za dva, je v princípe jedno, ale vedieť všetko zladit tak, aby to krásne dosadlo, pasovalo a bolo to načas, je umenie. Z hľadiska organizácie je to oveľa náročnejší proces ako bežná stavba.

Štefan Kumštár: Na druhej strane, náš dom stojí omnoho rýchlejšie. Priečkové a panelové steny dorazia priamo na stavbu, kde sa žeriavom postaví a za dva dni je menej komplikovaný dom postavený a pod strechou.

Štefan Hamár: Dodal by som ešte to, že takýto človek by mal byť vždy ochotný učiť sa a vzdelávať. Každú chvíľu prichádzajú nové trendy, nové postupy a je to neustály proces posúvania sa dopredu. Nemôžete si myslieť, že už o všetkom viete všetko.

Čo je v súčasnosti v stavbe drevených domov horúcou novinkou a hlavným trendom?

Štefan Kumštár: K novinkám, o ktoré je najväčší záujem, sa vyjadruje ťažko, lebo každý človek má inú predstavu,

iný sen o vlastnom bývaní. V tomto smere sa vždy klientovi prispôbujeme a keďže všetky naše stavby sú na kľúč, dá sa povedať, že to nie je takmer nijako obmedzené.

Jozef Čellár: Kedysi bolo obdobie, kedy boli v móde rôzne vežičky a dizajn, ktorý bol čo najviac zložitý. Bolo to niekedy v deväťdesiatych rokoch a tesne po roku 2000 to našťastie skončilo. V dnešnej dobe sú v móde jemné, jasné sklony, jednoduchá a účelná architektúra. Keďže sú pozemky drahé, väčšinou sú menšie a na menšom území toho treba postaviť viac. Preto sa spolu s domami stavajú átriá, vnútorné terasy a podobne.

Igor Kuzma: Prevládajúcim trendom z architektonického hľadiska dodnes, sú bungalovy, teda jednopodlažné domy. Na jednom podlaží máte celú obytnú zónu, prípadne aj garáž a terasu či verandu. Výzvou je realizovať ich naozaj energeticky úsporne. My sa už posúvame ďalej a stavíme aj viacpodlažné domy, ale trendom je na mieru navrhnutý, postavený, ekologický a pekný dom. Štandardom sa stáva akýkoľvek energeticky úsporný dom: či už nízkoenergetický, pasívny, nulový, takmer nulový alebo aktívny. Druhá novinka sú inteligentné domy, kde si kúrenie, zamykanie alebo žalúzie môžete ovládať zo svojho mobilu. Jeden z našich domov bude uverejnený v časopise PC Revue, lebo je to dom nabitý technológiou a v nej je budúcnosť. K tomu sa pripája preferencia obnoviteľných zdrojov, či už je to drevo, hlina, drevohlinikové okná alebo zelená strecha. Podstatné je aj to, že

ľudia chcú mať svoje domy hotové rýchlo. Môj otec staval dom dva a pol roka, celú svoju energiu vrhol do realizácie stavby a to ho ešte postavil rýchlo. Dnešní ľudia sa tým zaoberať veľmi nechcú: chcú ho postaviť, dokončiť a mať to vybavené.

Jozef Čellár: K zmene došlo aj v tom smere, že ľudia, hoci stavajú rodinné domy, uvažujú o bývaní so svojimi deťmi iba na určitý čas – určite nie na celý život, ako tomu bolo v minulosti. Takže pre deti plánujú o niečo menšie miestnosti, ktoré neskôr plánujú využívať ako hosťovské alebo iné izby. Ešte sme sa veľmi nestretli s tým, že by k sebe neskôr pozývali bývať svojich rodičov alebo svokrovcov, keď zostarnú. Viacgeneračné bývanie zjavne ustupuje. A ako spomínal Igor, dnešným trendom je nezávislosť. Nové technológie ako vlastná fotovoltaika, nezávislý solárny ohrev vody, zber dažďovej vody a podobne je možné nainštalovať tak účelne, že sa k tejto nezávislosti dá veľmi priblížiť. A to ešte nehovoríme o tom, že sa správanie domu dá regulovať aj na diaľku z vášho telefónu. Po príchode domov vás dom privíta správnym vykúrením, osvetlením a budete mať pripravenú teplú vodu.

Aké sú hlavné zásady realizácie?

Štefan Hamár: V podstate k tomu stačí splniť pár kritérií, ktoré sme tu už spomenuli: čas, kvalitu, cenu a komunikáciu. Nie je v tom žiadna záhada, ale treba to robiť poriadne.

Igor Kuzma: Každá naša stavba je montovaný systém. Ten si vyžaduje, že za dva-tri mesiace musia všetky kroky

prebehnúť a všetko musí klapnúť. To si vyžaduje veľmi veľa prípravy – jednak zmluvnej, kde so zákazníkom veľa komunikujeme o tom, čo tam chce mať, ako to chce mať a podobne, ako aj projektantskej, kde sa nesmie na nič zabudnúť a všetko sa musí spísať. Keď sa spraví chyba tam, nesie sa celým procesom a znásobuje sa. Potom sa jednotlivé komponenty vyrobia a je potrebné všetko zorganizovať: aby boli chlapi na mieste, neboli žiadne prestoje, aby hneď po dokončení práce tesárov šli na stavbu okná, elektrikári atď., a počas celého procesu treba udržiavať vysokú úroveň komunikácie s klientom, odobrovať nutné zmeny a držať logistiku.

Jozef Čellár: Stavbyvedúci musí byť fundovaný nielen technicky, ale aj komunikačne. V jednom krátkom časovom úseku musí komunikovať s veľkým množstvom ľudí. So zákazníkom komunikuje počas stavby aj o tristo-štyristo komponentoch.

Štefan Hamáry: Najdôležitejšia je komunikácia s klientom, lebo si treba uvedomiť, že na konci mu raz stavbu odovzdáte a musí s ňou byť spokojný. Na tom stojí budúci obchod a referencie. Našich budúcich zákazníkov vodíme po domoch našich existujúcich klientov a môžu sa ich na všetko spýtať. Projektový manažér musí vedieť získať klienta na svoju stranu a vtiahnuť ho do jednotlivých procesov, aby vedel, čo sa presne deje a mal o tom predstavu, a aby na konci mohol povedať: „Super, som spokojný.“ Projektový manažér je tak z polovice obchodným vyslancom, lebo ak urobí svoju prácu dobre, buduje nám obchodné podhubie pre ďalšie obdobie.

Igor Kuzma: Je to presne tak. Predaj v našej brandži je extrémne založený na referenciách: ľudia chcú vedieť, ako presne sa v takomto dome býva a veľmi oceňujú, ak majú možnosť porozprávať sa s niekým, kto už nejaký podobný dom má. My sme za deväť rokov našej existencie postavili stoosemdesiat stavieb, čo už je číslo, ktoré zarezonuje a zvyšuje dôveru. Len za posledný rok sme ich dokončili tridsať a ďalších dvadsať máme rozostavaných v rôznom štádiu. A keď dokončíme našu budúcu investíciu, táto kapacita pôjde ešte vyššie.

Jozef Čellár: Pri kúpe domu sa jedná o veľkú, celoživotnú investíciu. Toto rozhodnutie každý človek zvažuje, pýta sa, koho len pozná, a určite narazí na niekoho, kto s ňou má skúsenosť. Pri takomto produkte sa málokedy rozhodujú podľa internetu, lebo to nie je niečo, čo dnes kúpite a zajtra vrátite, a takisto to nekupujete každý deň. No keď sa im myšlienka páči a stretnú sa s niekým, kto im povie, že je rád, že do toho šiel, idú to toho aj oni. Naša práca je nádherná, lebo s daným človekom pracujete dlhší čas, ste v intenzívnom kontakte a zažijete veľa osobných chvíľ.

Igor Kuzma: Klienti sú moderní ľudia, skúsení v používaní rôznych technológií,

vysoko vzdelaní a často toho mnoho videli aj v zahraničí. Tým pádom je logické, že sú aj veľmi nároční. Je to pre nás šťastie a výhoda, lebo nás to núti rásť a zlepšovať sa. A ako hovoril Jozef Čellár, táto práca má veľmi ľudský rozmer. Poznám rodiny našich klientov, dokonca sa poznám s deťmi našich prvých klientov, ktorým sme stavali ich dom a vždy sa teším na návštevu. Samozrejme, ľudia sú sympatickejší aj menej sympatickí, ale je radosť s nimi pracovať.

Ako byť na súčasnom trhu úspešný s výrobnou firmou?

Igor Kuzma: Je pravda, že môj bývalý šéf hovoril, že je lepšie mať malý obchod ako veľkú lopatu (Smiech.). My máme tú veľkú lopatu, no na druhej strane, vlastná výroba nám dáva väčšiu stabilitu. Tak sme o nej aj uvažovali, keď sme ju zakladali – s vlastnou výrobou máte viac možností v konkurenčnom zápase. Keď sme s Jozefom na začiatku sedeli spolu, už vtedy sme si napísali, čo chceme mať o päť rokov a zhodli sme sa na tom. Bola to naša spoločná vízia, ideálna scéna, za ktorou ľudia idú. Keď sa tomu venujete štrnásť-päťnásť hodín denne, ako sme sa tomu venovali my na začiatku, výrobnú firmu udržíte. Podstatné je poctivo pracovať a budete mať výsledok.

Ako spoločníci spolupracujete už mnoho rokov. Aké sú vaše zásady spoločného podnikania?

Igor Kuzma: V apríli budeme fungovať už deväť rokov a hoci sa hovorí, že jeden konateľ je málo a dvaja sú už veľa, neplatí to. Dá sa to a má to svoje výhody. My sme z núdze spravili čnosť – na začiatku sme nemali kapitál a ten predmet podnikania je z technického a organizačného pohľadu taký náročný, že sme sa museli dať dokopy viacerí a zvolili sme si cestu spoločného podnikania. Potrebovali sme výkonných, zodpovedných ľudí a je pravda, že niektoré rozhodnutia treba konzultovať a musíme používať kompromisy, ale pravidlo „viac hláv, viac rozumu“, platí. Keď viete návrh posúdiť z viacerých strán, je to dobré. Ja sám si neviem predstaviť, že by som začal sám, od začiatku si najal a platil schopných ľudí a nemal na niektoré náročné situácie k dispozícii objektívny pohľad. Môj názor je, že nám v prvom rade veľmi pomohlo rozdelenie kompetencií. Potom je potrebné nájsť si priestor na pravidelnú komunikáciu a udržať si úprimnosť vo vzťahoch. Musíme mať spoločný cieľ, na ktorom sa zhodneme a podriadiť mu svoje ego.

Štefan Hamáry: Komunikácia je najdôležitejšia. Pozrime sa na to takto: realita je, že sme štyria ľudia, ktorí nie sú a ani nemôžu byť rovnakí, čo znamená, že na rôzne veci budú rôzne názory. Ale keď o nich komunikujete, nájdete rôzne uhly pohľadu a aj spôsob, ako sa dohodnúť. Musíte nájsť spôsob, ako to odkomunikovať a byť si vedomý toho, že každý z nás má svoju silu niekde inde, a treba to dať dohromady.

Jozef Čellár: Paradoxom je, že z tej veľkej rozdielnosti vzniká výhoda. Keby bol iba

jeden, môže byť síce najmúdrejší, ale iba chvíľu. Zacyklí sa vo všetkých svojich postupoch a nebude schopný vnímať nové podnety.

Štefan Kumštár: Na prvom mieste je cieľ: to treba pochopiť a jednoducho ísť za ním. Komunikácia a výmena názorov k tomu prirodzene patrí, ale dôležité je stotožniť sa s cieľom. Potom to dokážete.

Aké sú vaše ciele do budúcnosti?

Igor Kuzma: Čo sa týka čísel a hospodárskych výsledkov, tie máme pomerne presne definované. V nasledujúcich piatich rokoch si určite chceme podržať a posilniť pozíciu lídra v drevostavbách. Chceme byť inovatívnu a kvalitnou firmou. Sme štyri prsty a sami nestihneme spraviť štyridsať domov, ale máme svojich ľudí a na nich musíme preniesť naše systémy, aby oni na pozíciách pôsobili tak, akoby sme tam boli my. Chceme si udržať pozíciu kvalitatívneho a kvantitatívneho lídra. A chceme, aby boli u nás ľudia spokojní, motivovaní, aby si zarobili a mohli dobre užiť svoje rodiny. To je tiež mimoriadne dôležitý cieľ. A aby sme sa neustále mali chuť učiť nové veci. Je vždy ľahké povedať si, už viem všetko a nejako to „doklepem“. No toto človeka neposunie ďalej.

Štefan Hamáry: Do budúcnosti by sme tiež chceli zvýšiť počet procesov, ktoré zabezpečujeme vlastnými zamestnancami. Dnes zabezpečujeme mnohé činnosti externe, či už živnostníkmi alebo inými spoločnosťami. Dohodli sme sa, že trend musí smerovať k tomu, aby sme čo najviac práce robili pod vlastnou strechou. Výhodou bude aj to, že takto nám naši ľudia budú ľudsky i kvalitatívne rásť. Budú to ľudia, ktorých dokážeme sami vychovávať, sami riadiť a budú ochotní pracovať lepšie, lebo je to ich firma. Ako vraví kolega, začali sme rásť a dostali sme sa do pozícií, kde sme našli svoje hranice a nevieme ich prelomiť súčasnými kapacitami. Vo vlastnej výrobe v súčasnosti nestačí vyrábať dostatočne. Požiadavky klientov a potreby technickej prípravy sa stále zvyšujú, zákazníci chcú často zmeny, čo si vyžaduje čas, kapacity a priestor. Všade sa už dostávame na hraničné body a tieto rozhrania sú najnáročnejšie – ešte nie ste dosť veľký, ale už toho máte tak veľa, že by ste potrebovali mať väčšie zázemie, ale ešte ho nemôžete mať, lebo by to ekonomika neuniesla. A to je na tom to najzaujímavejšie: ako to urobiť efektívne a bezbolestne, keď sa prekládate do tých väčších pozícií.

Igor Kuzma: Jedna vec, ktorú si chceme udržať a zlepšovať je to, že sme vždy kládli dôraz na to, aby sme boli serióznym partnerom. Nikdy sme neurobili to, že by sme stavbu nedokončili, nevyriešili nejaký problém a podobne. Sme a chceme byť serióznym partnerom nielen pre klientov, ale aj pre zamestnancov, banky, daňový úrad, sociálnu poisťovňu a štát ako taký. Chceme byť naďalej naozaj seriózna firma, s ktorou sa dá počítať. A samozrejme,



bolo by vynikajúce, keby nás to stále bavilo. Pri každej práci sú lepšie a horšie chvíľky, ale tie projekty, na ktorých konci je klient absolútne nadšený, človeku dodajú energiu. Robíme niečo, čo je pre ľudí naozaj užitočné, a to nás teší.

Jozef Čellár: Dôvera je základ. Obzvlášť v tejto sfére: klient sa chystá dať stotisíc či dvestotisíc eur na svoj dom, a bez dôvery to nikdy neurobí. Tie veci, ktoré Igor spomínal, sú možno veľmi všeobecné, ale pre nás najdôležitejšie.

Čo by ste odporučili mladým, začínajúcim podnikateľom?

Štefan Kumštár: Hlavná podnikateľská zásada je rozmyslieť si smer svojho podnikania, ale najhlavnejšia je serióznosť. V praxi to znamená, že sa k druhým vždy treba správať ako človek, ako chlap: dodržiavať svoje slovo a byť čestný. Iba vtedy môžete to isté očakávať od iných. Samozrejme, je tiež dôležité mať prehľad o produktoch a trhu, aby človek neprišiel k stratám a rizikám, a vyhol sa nepríjemným prekvapeniam.

Štefan Hamáry: Život pri podnikaní prináša rôzne úskalia a človek môže zažiť doslova všetko: aj výšky, aj menšie alebo väčšie pády. Dôležité je vydržať a veriť

v to, že prídu lepšie časy a musí sa to zlepšiť. Vytrvalosť bežca na dlhé trate je pre každého podnikateľa dôležitá. Druhým faktorom sú vzťahy, ktoré musíte budovať na báze dôvery. Komunikujte so svojimi partnermi a snažte sa operovať aj na inej báze ako tej čisto obchodnej. Keď máte dobré vzťahy, mnoho vecí sa dá riešiť nadštandardne a máte z práce väčšiu radosť.

Igor Kuzma: Keby som svojim dcéram mal poradiť v tomto smere, povedal by som im, aby si vybrali taký predmet podnikania, ktorého napĺňanie je užitočné pre druhých ľudí. To je podľa mňa veľmi dôležité. Toho ľudského ega sa treba zbavovať prostredníctvom pomoci druhým. Tým pádom máte zabezpečené aj to, že po tom bude dopyt. Druhá vec je to, aby vás práca bavila. Nebudete si predsa vymýšľať niečo, v čom sa nevyznáte alebo sa v tom budete trápiť. Tretia vec je zohnať si dobrých ľudí, s ktorými to budete robiť. Nedávno som počul jeden výrok, ktorý je podľa mňa veľmi pravdivý: „Silná individualita je veľmi dôležitá, ale sila je iba v kolektíve.“ A štvrtá, posledná vec, ktorú už Štefan hovoril, je pripraviť sa na to, že tá cesta nie je priama. Sú na nej aj zákruty a nepríjemné situácie, a nie všetko vám

vyjde. Život je raz taký. Nenechajte sa tým demotivovať – jednoducho sa zdvihnite a pokračujte ďalej.

Jozef Čellár: Hokejista Peter Šťastný raz hovoril, že jeho zásadou je ísť od zápasu k zápasu a góly strieľať zásadne v oslabeniach. Preto si myslím, že je dôležité sa nebať. Ten strach je zbytočný – ak niekto chce niečo robiť a pustiť sa do toho, nemal by sa priveľmi zamýšľať nad všetkými rizikami, ktoré môžu či nemusia nastať. Okolo nás máme plno ľudí, ktorí hovoria, že nás môže stretnúť to či ono. A je to pravda, naozaj môže prísť čokoľvek a nikto nebude nikdy pripravený na všetko. Ale začať môžete vždy, aj v malom. Hlavné je sa nebať. To, čo chcete, môžete dosiahnuť – stačí sa do toho pustiť a neklásť si vlastné, vnútorné obmedzenia.

Druhú zásadou je počúvať. Keď sa človek do niečoho pustí a je plný vlastného presvedčenia, môže sa stať, že pôjde doslova cez múry a nepočúva nikoho. Rýchlo začne a rýchlo skončí. Preto počúvajte, ale so zdravým rozumom a s tým, že nie všetko, čo sa hovorí, je pravda. Buďte schopný rozlíšiť to, čo je správne a nesprávne. A prekonáte čokoľvek. ●